

# Devenir mandataire immobilier – 42H

Formation e-learning – FOAD A

## OBJECTIFS

- Développer sa capacité à entreprendre dans l'immobilier
- Connaître les fondamentaux juridiques de l'immobilier pour commencer son activité
- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Déontologie (2 heures) et Non-discrimination (2 heures)

## INFORMATIONS

**Public :** Tout public

**Prérequis :** Aucun prérequis

**Durée :** 42 heures

## FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.  
EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

**Délai d'accès :** 3 mois

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

### Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

## CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60  
Email : [contact@efisio.fr](mailto:contact@efisio.fr)  
<https://efisio.fr/>  
NDA : 32 60 03216 60

## Module 1 : Les bases du droit immobilier

# 18 Heures

### Séquence 1 : La réglementation des professionnels de l'immobilier

- ▶ Approche théorique de la loi HOGUET (faire état de l'ensemble des facettes de la loi Hoguet)
- ▶ Les différentes cartes professionnelles et l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier
- ▶ La garantie financière et le séquestre
- ▶ L'avis de valeur en immobilier
- ▶ La responsabilité d'un professionnel de l'immobilier
- ▶ La législation relative aux contrats hors établissement (loi Hamon)
- ▶ Charge vendeur / charge acquéreur
- ▶ La typologie des mandats et des prestations commerciales
- ▶ Le formalisme du mandat de vente
- ▶ Les conditions de rémunération
- ▶ La valeur du bon de visite
- ▶ La fin du mandat et la mission d'un intermédiaire en immobilier

### Séquence 2 : Appréhender une transaction immobilière

- ▶ Chronologie d'une vente immobilière
- ▶ Les spécificités de la vente dans le neuf
- ▶ Connaître les obligations légales d'un vendeur avant une mise en vente (bornage, assainissement, permis de construire et conformité, etc.)
- ▶ Les diagnostics immobiliers
- ▶ La vente ou l'achat en SCI
- ▶ Matérialiser l'engagement des parties
- ▶ L'identification de la chose et du prix
- ▶ Différence entre compromis et promesses
- ▶ La condition suspensive
- ▶ Les servitudes
- ▶ L'indivision
- ▶ L'acte authentique et la publicité foncière
- ▶ La plus-value immobilière
- ▶ La vente de lots en copropriété
- ▶ Vendre un terrain
- ▶ Déontologie et non-discrimination

## Module 1 : Créer son entreprise en immobilier

# 14 Heures

### Séquence 1 : Établir la structure juridique de son activité en immobilier

- ▶ Le choix du statut juridique (les différentes structures pour exercer l'activité d'agent commercial en immobilier)
- ▶ CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE EN IMMOBILIER
- ▶ Le cadre réglementaire (avantages et contraintes)
- ▶ Le plafond de chiffre d'affaires
- ▶ Les charges sociales et fiscales liées au statut
- ▶ Où s'adresser ? Les étapes de la création (du dépôt du dossier au CFE à la délivrance de l'habilitation) / Les numéros d'immatriculation
- ▶ Passer de la micro-entreprise à l'EIRL
- ▶ Statut de l'entrepreneur individuel
- ▶ Les formalités à respecter / L'intérêt du patrimoine affecté
- ▶ L'opposabilité aux tiers / L'incidence du régime matrimonial
- ▶ Le régime social et le régime fiscal de l'entreprise individuelle

### Séquence 2 : Étudier son marché et décliner sa stratégie commerciale en immobilier

- ▶ Connaître ses motivations
- ▶ Vérification de l'adéquation entre compétences requises et compétences acquises
- ▶ Définir des objectifs et une stratégie
- ▶ Connaître les outils pour débiter et travailler sa prospection
- ▶ Étudier son marché et son implantation
- ▶ Les marchés de niche de l'immobilier (viager, immobilier commercial, immobilier neuf)
- ▶ Identifier un contexte favorable ou un contexte défavorable
- ▶ Stratégie retenue positionnement (prix élevés ou petits prix)
- ▶ Créer un réseau en immobilier
- ▶ La digitalisation de l'immobilier
- ▶ L'importance des réseaux sociaux pour son activité
- ▶ Assurer sa première vente pour gagner en crédibilité
- ▶ Établir des partenariats

## Nous suivre



## Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

# Devenir mandataire immobilier – 42H

Formation e-learning – FOAD A

## OBJECTIFS

- Développer sa capacité à entreprendre dans l'immobilier
- Connaître les fondamentaux juridiques de l'immobilier pour commencer son activité
- Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
- Déontologie (2 heures) et Non-discrimination (2 heures)

## INFORMATIONS

**Public :** Tout public

**Prérequis :** Aucun prérequis

**Durée :** 42 heures

## FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

**Délai d'accès :** 3 mois

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

### Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

## CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60  
Email : [contact@efisio.fr](mailto:contact@efisio.fr)  
<https://efisio.fr/>  
NDA : 32 60 03216 60

## Module 3 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière

# 10 Heures

### Séquence 1 : La chronologie de la vente immobilière

- ▶ Les étapes de la vente
- ▶ Le lien juridique entre le mandat et l'avant-contrat
- ▶ Sécuriser ses honoraires au stade de l'avant-contrat
- ▶ Délimitation du devoir de conseil et charge de la preuve
- ▶ Avant-contrat obligatoire ?
- ▶ L'acte authentique
- ▶ Le transfert de propriété et le transfert des risques

### Séquence 1 : La relation contractuelle jusqu'à la rédaction de l'avant-contrat

- ▶ La promesse unilatérale de vente immobilière
- ▶ Le compromis de vente
- ▶ Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- ▶ Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier

### Séquence 2 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- ▶ Le bien vendu
- ▶ La chose immobilière (servitudes)
- ▶ Les immeubles par destination
- ▶ Le prix de la vente
- ▶ Identification de la vente juridique
- ▶ Les obligations des parties
- ▶ Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier
- ▶ L'indivision

### Séquence 2 : Sécuriser son compromis de vente immobilière

- ▶ La vente en copropriété
- ▶ Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- ▶ Pluralité de vendeurs / Pluralité d'acquéreurs
- ▶ La lésion / vente à vil prix
- ▶ Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- ▶ Le dépôt de garantie et la SRU
- ▶ Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

## Nous suivre



## Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.